

Se l'affiliante punta al restyling

Da sette anni sono affiliato a una rete per la vendita di articoli sportivi e prodotti contratto, ha imposto all'intera rete, mediante modifica del Manuale Operativo, punti vendita (scaffali, colori dei locali, illuminazioni, etc.) con un costo complessivo con l'attuale calo delle vendite. Il franchisor giustifica tale suo comportamento in quanto esiste una clausola che prevede l'accettazione incondizionata di quanto di arredo e di esposizione del negozio, a discrezione dello stesso. In caso di disposizione qualche rimedio per evitare che tale riassetto del design del punto

Generalmente, l'aderire contrattualmente a una rete in franchising comporta, da una parte, il classico obbligo di approvvigionamento iniziale degli arredi a carico dei franchisee e, dall'altra, consente al franchisor di imporre ai propri affiliati la modifica nel tempo della configurazione dei punti vendita o di una parte di essi, con variazione di arredi, strutture, colori per rendere via via più accattivante l'aspetto dei negozi, mantenendone, al contempo, inalterata l'uniformità di immagine. Ciò posto, il contratto di affiliazione che preveda che **i franchisee acquistino progressivamente nuovi elementi di arredo e di esposizione è sicuramente legittimo**, in quanto risponde alla duplice esigenza di assicurare ai punti vendita aderenti alla rete una maggiore appetibilità commerciale e una effettiva uniformità di immagine del network. Tuttavia, l'affiliante non può contravenire a due limiti imposti per legge, e, precisamente, innanzitutto quello relativo all'evidenziazione degli investimenti previsto dall'art. 3, IV comma della Legge n. 129/2004, in base

IN VIRTÙ DELL'ASSENZA DI PRECISE EVIDENZIAZIONI IN CONTRATTO RELATIVE A INVESTIMENTI PERIODICI DI ADEGUAMENTO DELL'IMMAGINE COMMERCIALE DEL PUNTO VENDITA, L'AFFILIATO POTRÀ LEGITIMAMENTE RESISTERE ALLA PRETESA DEL FRANCHISOR, SOSTENENDO PROPRIO LA ILLEGITTIMITÀ DI TALE RICHIESTA DI ADEGUAMENTO STRUTTURALE DEI LOCALI COMMERCIALI.

al quale il franchisor, oltre agli investimenti iniziali, in questo caso, dovrebbe indicare in contratto anche **l'eventuale ammontare degli investimenti periodici di adeguamento dell'immagine commerciale del punto vendita**, imponibili al franchisee durante la vigenza del contratto o al rinnovo dello stesso. Inoltre, esiste un secondo limite che assume una certa rilevanza, specie qualora nel contratto non sia previsto alcun ulteriore investimento periodico (come nel caso in esame), e precisamente, il dettato dell'art. 1375 c.c. che sancisce l'obbligo di esecuzione del contratto secondo buona fede (V. anche art. 6, I comma, Legge 129/2004). Conseguentemente, il non aver puntualmente inserito nel contratto di affiliazione un riferimento, adeguatamente quantificato e qualificato, relativo a eventuali investimenti, destinati all'arredo del negozio o parte di esso da dover sostenere durante la durata del rapporto commerciale, fa sì che **il franchisor non possa pretendere tale oneroso riassetto del design del punto vendita in forza del suddetto art. 1375 c.c., e cioè alla**



per il benessere. Il franchisor, a un anno dal primo rinnovo automatico del mio contratto, ha richiesto la ristrutturazione di gran parte degli elementi di arredo e di esposizione dei vari punti vendita a mio carico di 42mila euro, che non sono in grado di sopportare, specialmente sulla base del fatto che il contratto di affiliazione sottoscritto glielo consentirebbe, contenuto nel Manuale Operativo e, dunque, anche della modifica degli elementi di arredo. Il mancato adeguamento minaccia una risoluzione del contratto. È corretto? Ho avuto una vendita gravi così pesantemente sulle mie finanze?

La mancata esecuzione del contratto secondo buona fede.

Innanzitutto, è di estrema rilevanza sottolineare che le disposizioni che incidono profondamente sul contenuto economico del contratto - come le modifiche onerose relative a elementi di arredo e di esposizione dei punti vendita - non possono essere inserite capziosamente in allegati aggiuntivi quali il cosiddetto Manuale Operativo o altri strumenti di trasferimento del know how, ma devono essere inderogabilmente inserite nel contratto di affiliazione e consegnate, **per essere esaminate all'affiliato, almeno trenta giorni prima della sottoscrizione**. Inoltre, è evidente che le spese relative all'ammodernamento strutturale dei locali commerciali del network, debbano, nella sostanza, imprescindibilmente tenere conto del giro di affari e, dunque, del volume di fatturato del franchisee, e ciò al fine di garantire allo stesso che i guadagni commer-

ciali scaturenti dall'attività avviata, anche se non espressamente pattuiti contrattualmente, consentano sempre un'adeguata copertura dei costi di gestione del locale, ivi compreso quello relativo agli arredi che lo stesso è costretto ad acquistare "per ordine" dell'affiliante, altrimenti si tratterebbe di imposizione di nuovi investimenti non previsti nel contratto.

Ciò posto, l'affiliato ben può contestare, quindi, al proprio franchisor la contrarietà al contratto di tali imposizioni aventi contenuto economico non inserite direttamente nello stesso. Pertanto, in virtù dell'assenza di precise evidenziazioni in contratto relative a investimenti periodici di adeguamento dell'im-

immagine commerciale del punto vendita, l'affiliato potrà lecitamente resistere alla pretesa del franchisor, sostenendo proprio la illegittimità di tale richiesta di adeguamento strutturale dei locali commerciali.

© RIPRODUZIONE VIETATA

Le disposizioni economiche che incidono sul franchisee vanno comunicate nel contratto

Dott. Luigi Papi
Studio Legale Grassi - p.grassi@jrp.it